

Economic Governance

Christoph Trebesch



SFB-GOVERNANCE WORKING PAPER SERIES • NR. 11 • MAI 2008

DFG Sonderforschungsbereich 700 Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit - Neue Formen des Regierens?
DFG Research Center (SFB) 700 Governance in Areas of Limited Statehood - New Modes of Governance?

SFB-Governance Working Paper Series

Herausgegeben vom Sonderforschungsbereich (SFB) 700 „Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit - Neue Formen des Regierens?“

Die SFB-Governance Working Paper Series dient der Verbreitung erster Ergebnisse von laufenden Forschungsvorhaben zum Austausch von Ideen und der Anregung wissenschaftlicher Diskussion. Die Aufnahme eines Textes in diese Reihe soll die Veröffentlichung an anderer Stelle nicht einschränken. Das Copyright verbleibt bei den Autorinnen und Autoren.

Copyright für diese Ausgabe: Christoph Trebesch

Redaktionelle Unterstützung und Produktion: Magali Mander/Christine Rollin

Alle Arbeitspapiere der Reihe können kostenlos von unserer Webseite www.sfb-governance.de/publikationen heruntergeladen oder als gedruckte Version per Mail an sfb700@zedat.fu-berlin.de bestellt werden.

Trebesch, Christoph 2008: Economic Governance, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 11, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Mai 2008.

ISSN 1864-1024 (Internet)

ISSN 1863-6896 (Print)

Diese Arbeit ist im Sonderforschungsbereich 700 *Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit – Neue Formen des Regierens* entstanden und wurde auf seine Veranlassung unter Verwendung der ihm von der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Verfügung gestellten Mittel gedruckt.

DFG Sonderforschungsbereich 700
Freie Universität Berlin
Alfried-Krupp-Haus Berlin
Binger Straße 40
D-14197 Berlin
Tel.: +49-30-838 58502
Fax: +49-30-838 58540
E-Mail: sfb700@zedat.fu-berlin.de
Web: www.sfb-governance.de

Deutsche
Forschungsgemeinschaft

DFG

Economic Governance

Christoph Trebesch

Zusammenfassung

Das vorliegende Papier definiert und diskutiert das Konzept der Economic Governance. Die Kernfrage des Papiers ist, in welcher Form wirtschaftliche Akteure Governance-Leistungen – wie etwa Vertragssicherheit oder Eigentumsrechte – bereitstellen können. Außerdem werden Beispiele aufgeführt, wie der Marktmechanismus gezielt bei politischer Steuerung eingesetzt wird. Dabei wird die aktuelle ökonomische Literatur zu Governance und Institutionen gezielt für die deutsche Governance-Debatte zusammengefasst.

Das Papier zeigt, dass private Akteure gerade in Entwicklungsländern fehlende Staatlichkeit durch eigene Governance-Formen ersetzen. Sie schaffen sich selbst die nötigen Rahmenbedingungen ihrer wirtschaftlichen Transaktionen. Auch in entwickelten Ländern gibt es eine Vielzahl solch privater Steuerungsformen wirtschaftlicher Akteure. Diese können als Economic Governance verstanden werden, allerdings nur, wenn sie intentional auf die Ordnungsbildung der Wirtschaft Einfluss nehmen. Die „spontane“ Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen durch Märkte kann nicht zu Governance gezählt werden.

Abstract

This paper discusses the concept of Economic Governance. It summarises the growing body of economic literature on governance and institutions to make it more accessible for related debates in Germany, particularly in the field of Political Science. I categorise forms of private Economic Governance and provide many examples from the existing body of research. I also discuss how the market mechanism has been exploited as a public policy tool.

The article shows that private agents substitute lacking public order and institutions with private modes of Governance. Especially in developing countries, economic actors have learned to create their own organisational environment needed for their transactions, e.g. private mechanisms to enforce property rights or contracts. Yet, many types of private ordering in markets can also be found in more developed economies.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	5
2. Marktgeschehen mit und ohne Regulationsintention	6
3. Formen von Economic Governance	8
4. Economic Governance durch private Akteure	9
4.1 Private Economic Governance im Schattens des Gesetzes	11
4.2. Private Economic Governance jenseits öffentlicher Rechtssysteme	12
5. Marktmechanismen und die Schaffung von Märkten durch den Staat	14
6. Fazit und Ausblick	16
Literatur	17

„Almost all economic transactions need governance“
Avinash Dixit (2003: 449)

1. Einleitung¹

Dieses kurze Papier beschäftigt sich mit der Frage wie private wirtschaftliche Akteure Governance bereitstellen. Anstoß und Motivation war die in unserem Sonderforschungsbereich Governance wiederholt geführte Diskussion, ob die Handlungskoordination durch Märkte bzw. wirtschaftliche Akteure als Governance verstanden werden kann oder nicht, und ob „der Markt“ überhaupt intentionale Governance-Leistungen hervorbringen kann. Existieren private Governance-Institutionen auch im ökonomischen Bereich? Und falls ja, wie sehen diese aus?

Um diese Fragen zu beantworten, orientiert sich der Artikel an der aktuellen ökonomischen Literatur zu Economic Governance und zu Institutionen von Märkten. Ein wesentliches Ziel dieses Papiers ist es, diese Literatur, die zunehmend an Bedeutung gewinnt, gezielt für die deutsche in der Politikwissenschaft geführte Governance-Debatte zusammenzufassen (einen guten Überblick bieten insbesondere Dixit 2006, 2008 und Williamson 2005). Die in der relevanten ökonomischen Literatur angeführten Beispiele sind meist aus Entwicklungs- und Schwellenländern, oft werden aber auch historische Formen von Economic Governance untersucht. Dieser Beitrag dreht sich demnach, im Sinne des Sonderforschungsbereichs 700, um Economic Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit. Das Papier beschäftigt sich jedoch ganz bewusst nicht mit der Frage wirtschaftspolitischer Governance in unterschiedlichen Wirtschaftssystemen wie der Plan- oder der Marktwirtschaft. Ebenso wenig wird auf die Diskussion zu *Varieties auf Capitalism* eingegangen. Bekannte Beiträge mit dieser Ausrichtung sind u.a. Freeman 2000, Hall/Soskice 2001 oder Rodrik 2007.²

In einem ersten Schritt definiert und systematisiert der Artikel das Konzept und die verschiedenen Formen von Economic Governance allgemein (Abschnitt 2 und 3). Hiernach wird die wesentliche Literatur zu Economic Governance durch private wirtschaftliche Akteure zusammengefasst (Abschnitt 4). Ein letzter Diskussionspunkt (Abschnitt 5) ist, wie man die staatliche Steuerung durch Marktmechanismen einordnet - etwa beim Markt für CO²-Emissionsrechte oder bei internen Märkten in der öffentlichen Verwaltung. Insgesamt dreht sich der Artikel also um hybride Ordnungsformen, (i) um private Governance, die staatliche Steuerung ersetzt sowie (ii) um staatliche Governance durch Marktmechanismen.

¹ Das Papier basiert teilweise auf dem Inputpapier „Markt und Governance“ von Markus Lederer, sowie auf Diskussionen am SFB 700. Ich danke insbesondere Christian Ambrosius, Marianne Beisheim, Tanja Börzel, Barbara Fritz, Markus Lederer, Fabian Lindner, Laura Müller und Anna Kristin Mueller-Debus für hilfreiche Kommentare.

² In der politikwissenschaftlichen Governance-Diskussion sind hier insbesondere auch Crouch (2004), Gamble (1999) und Lütz (2003, 2006) zu nennen.

2. Marktgeschehen mit und ohne Regelungsintention

Dieses Unterkapitel setzt sich mit der Frage auseinander, ob und in welcher Form Marktgeschehen überhaupt als Governance verstanden werden kann. Generell ist es in einer solchen Diskussion wenig hilfreich, pauschal von *dem Markt* bzw. *der Wirtschaft* zu sprechen. Diese vereinfachenden Bezeichnungen verwirren oft mehr als sie nützen. Stattdessen sollte immer zwischen dem Markt bzw. dem Marktmechanismus als theoretischem Konzept und dem realen Wirtschaftsgeschehen in einzelnen Märkten unterschieden werden.

Grundsätzlich ist ein Markt schlicht ein Raum, in dem ein Austausch von Gütern zwischen Anbietern und Nachfragern stattfindet. Der zentrale Marktmechanismus ist der Preis über den Angebot und Nachfrage auf dem Markt ausgeglichen werden. Besteht die Nachfrage nach einem bestimmten Gut, so wird es theoretisch auch hergestellt werden - solange wie die Herstellungskosten den Preis nicht übersteigen. Der Grund ist, dass einzelne Akteure daran verdienen und ihren individuellen Nutzen steigern können.

Nach Adam Smith können solch individuelle, nicht koordinierte Handlungen zu einem kollektiven, aber nicht vorab intendiertem Mehrwert führen. Ein berühmtes Beispiel Adam Smiths ist der einzelne Bäcker, der seine Brötchen mit dem vorrangigen Ziel backt, Profit zu erwirtschaften. Käufer erwerben sie dann mit dem vorrangigen Ziel, ihre Bedürfnisse zu befriedigen. Das System von Angebot und Nachfrage stellt jedoch indirekt auch das kollektive Gut der Nahrungssicherheit her. Dieses *Wunder des Marktes* durch atomistisch handelnde Marktakteure sieht von Hayek (1945) als spontanen, also nicht kollektiv geplanten Vorgang an. Dank der Signalwirkung von Preisen können sich ökonomische Akteure sehr schnell an Veränderungen im Markt anpassen. Williamson (1991) spricht in diesem Zusammenhang explizit von *spontaneous governance* oder *spontaneous cooperation*.

Wie im Sonderforschungsbereich 700 diskutiert und von Rosenau (1992: 5) hervorgehoben, ist es jedoch fraglich, ob man bei dieser Form der Handlungskoordination von *Governance* reden kann. Rosenau definiert *Governance* als *order plus intentionality*. Er versteht einen Marktplatz und den freien Preismechanismus als System „that facilitates order“ (Rosenau, 1992: 5). Der reine Marktmechanismus stellt seiner Meinung nach jedoch keine *Governance* dar, denn es fehlt das zweite Element von *Governance*, die Intentionalität. Ein Marktwunder, wie etwa die spontane Bereitstellung von Nahrungssicherheit, kann demnach nicht als *Governance-Leistung* verstanden werden, denn es findet keine intendierte Steuerung statt.

In der Realität sind Märkte jedoch nicht rein spontan sondern meist durch Regeln konstituiert.³ Allgemeingültige Eigentumsrechte, die Möglichkeit, seine Vertragsrechte durchzusetzen, sowie ein stabiles Austauschmedium – im Regelfall Geld – sind wichtige Grundvoraussetzungen für fortgeschrittene wirtschaftliche Aktivität. Es ist unter Ökonomen Konsens, dass

³ Allgemein kann man sagen, dass spontan entstandene Märkte ohne eine minimale Institutionalisierung nicht effizient funktionieren und kaum über das Stadium rein persönlicher Handelsbeziehungen hinauswachsen können (siehe hierzu den theoretische Beitrag von Fafchamps 2002).

Märkte ein Mindestmaß an Steuerung bzw. Governance brauchen, um zu funktionieren. Zum einen ist die Sicherung von Vertrags- und Eigentumsrechten essentiell für jede wirtschaftliche Transaktion.⁴ Zum anderen ist es oftmals notwendig, dass Marktversagen bei unvollständiger Konkurrenz und in unvollständigen Märkten durch direkte Eingriffe korrigiert wird.⁵ Auch die Bereitstellung öffentlicher Güter wie Sicherheit ist oftmals eine Grundvoraussetzung für das Funktionieren von Märkten.

Bei Fragen der Regulierung, der Sicherung von Eigentumsrechten oder der Korrektur von Marktversagen ist die Politische Ökonomie vor allem auf den Staat als Akteur fixiert.⁶ Obwohl in den letzten Jahrzehnten eine deutliche Staatskepsis in der Literatur vorherrschte⁷, so ist deren Fokus doch nach wie vor stark auf staatliche Regelungsformen gerichtet. Seit Mitte der 90er Jahre jedoch gibt es immer mehr Autoren, die nichtstaatliche Governance-Strukturen bei wirtschaftlichen Prozessen beschreiben und analysieren. Avinash Dixit, einer der Hauptautoren dieses neuen Literaturstrangs fasst es wie folgt zusammen:

“Governance was neglected by economists for a long time, perhaps because they expected the government to provide it efficiently. However, experience with less-developed and reforming economies, and observations from economic history, have led economists to study nongovernmental institutions of governance“ (Dixit 2008: 2f).

Die aktuelle ökonomische Literatur untersucht eine Vielzahl privatwirtschaftlicher Regelsysteme und Institutionen, welche durchaus als Governance, oder genauer Economic Governance angesehen werden sollten, weil sie intentional Märkte ordnen. Es wird zudem in der Entwicklungsökonomie und in der Politikberatung zunehmend die Meinung vertreten, dass neben öffentlichen Institutionen auch private Institutionen eine herausragende Rolle für wirtschaftliche Entwicklung gespielt haben und nach wie vor spielen (siehe u.a. die einflussreichen Beiträge von Knack/Keefe 1997, Acemoglu et al. 2002, sowie Acemoglu et al. 2005).⁸

4 Rapaczynski (1996: 87) etwa formuliert „It is an old saw of the economics profession that markets require a clear assignment of initial entitlements to most resources and well-enforced rules of contract.“

5 Vor allem die Neue Institutionenökonomie betont die Imperfektion von Märkten und dass insbesondere Transaktionskosten und asymmetrische Informationsverteilung ein Eingreifen sinnvoll machen. Ein guter Überblicksartikel zu diesem Forschungszweig ist Williamson (2000).

6 Von Mises führt dies darauf zurück, dass die Grundlagen der Ökonomie im 18. Jahrhundert gelegt wurden, als es fast allgemeingültige Überzeugung war, dass der Staat für das Gemeinwohl aller handelt. „Since then the state has, in the minds of many, become almost god-like, as they presume that it can solve all of the problems that arise from market imperfections“ (von Mises 1966: 689).

7 Siehe etwa die umfassende Literatur zur Neuen Politischen Ökonomie oder Public Choice, die sich ausführlich mit Staatsversagen auseinandersetzt (als Überblick: Mueller 2003).

8 Dani Rodrik fasst es in einem aktuellen Artikel wie folgt zusammen: „The focus of reforms in the developing world has moved from getting prices right to getting institutions right. This reflects the recognition that markets are unlikely to work well in the absence of a predictable and legitimate set of rules that support economic activity and dispense its fruits. ‘Governance reforms’ have become the buzzword for bilateral donors and multilateral institutions, in much the same way that liberalization, privatization and stabilization were the mantras of the 1980s“ (Rodrik 2008: 1).

3. Formen von Economic Governance

Bevor auf konkrete Formen von Economic Governance und die entsprechende Literatur eingegangen wird, ist es zunächst sinnvoll, das Konzept der Economic Governance zu definieren und in den Kontext der zentralen Fragen des SFB zu stellen:

Economic Governance ist der *Prozess intendierter wirtschaftlicher Ordnungsbildung*. Hierzu zählen gezielte wirtschaftspolitische Eingriffe durch den Staat aber auch die Gesamtheit von Institutionen, Regulierungs- und Rechtssystemen, die ökonomische Transaktionen und wirtschaftliche Aktivität unmittelbar unterstützen. Sowohl öffentliche, als auch private Akteure können Economic Governance bereitstellen. Wirtschaftliche Ordnungsbildung sollte allerdings nur dann als Economic Governance verstanden werden, wenn sie intentional erfolgt und sich auf ein Kollektiv auswirkt.⁹

Das Spezifische von Economic Governance besteht darin, dass es nur jene Ordnungsbildung beschreibt, die sich auf wirtschaftliche Aktivität auswirkt. Economic Governance ist somit eine Unterkategorie des allgemeinen Governance-Begriffs.¹⁰ Als Konzept von Ordnungsbildung auf gesamten Märkten unterscheidet sich Economic Governance jedoch klar vom Untersuchungsfeld der *Corporate Governance*, das sich vor allem mit Fragen des unternehmensinternen Management und der Organisation von Anreizsystemen innerhalb einzelner Unternehmen auseinandersetzt.

Allgemein lässt sich Economic Governance in Governance durch öffentliche Akteure und in *Governance* durch private Akteure aufgliedern. Öffentliche Akteure, die Economic Governance bereitstellen, finden sich vor allem auf der nationalen Ebene (Staat, nationale Zentralbanken). Geldpolitik ist demnach ebenso eine Form von Economic Governance wie die Steuergesetzgebung, Bestimmungen zu Sozialversicherungen oder stark interventionistische Politiken wie die staatlich gesteuerte Industrialisierungspolitik asiatischer Staaten (siehe Wade 2003).¹¹ Die obige, breite Definition umfasst aber auch Formen von *Global Economic Governance* wie sie etwa von Schirm (2004), als „multilaterales, regelgestütztes Management der Weltwirtschaft“ beschrieben werden. Internationale oder supranationale Organisationen wie der International Währungs-

9 Die Definition baut auf der etwas engeren Definition von Dixit (2008: 1) auf: “Economic governance consists of the processes that support economic activity and economic transactions by protecting property rights, enforcing contracts, and taking collective action to provide appropriate physical and organizational infrastructure. These processes are carried out within institutions, formal and informal. The field of economic governance studies and compares the performance of different institutions under different conditions, the evolution of these institutions, and the transitions from one set of institutions to another”.

10 Für eine Diskussion des allgemeinen Governance-Begriffs siehe Risse/Lehmkuhl (2006).

11 Regierungen können unterschiedliche allokativen Ziele verfolgen, etwa durch Subventionierung (Kohlebergbau, Förderung von Unternehmensgründungen), durch Verbote, durch Sonderbesteuerungen oder durch andere spezielle Regelungen zur Internalisierung negativer externer Effekte (z.B. Ökosteuer, LKW Maut, Abwasserordnung).

fond (IWF), die Welthandelsorganisation (WTO), die EU Kommission oder die Europäische Zentralbank (EZB) sind zunehmend wichtige Akteure wirtschaftlicher Ordnungsbildung.

Explizit werden auch private, nichtstaatliche Akteure als Erbringer von Economic Governance in die obige Definition eingeschlossen. Die Koordination wirtschaftlicher Akteure kann allerdings nur dann als Governance-Leistung bezeichnet werden, wenn ihre Handlung intentional auf Ordnungsbildung zielt. Des Weiteren muss sich die Ordnungsbildung direkt oder indirekt, intendiert oder nicht intendiert auf ein Kollektiv auswirken. Mit anderen Worten, Ordnungsbildung im Unternehmen selbst, oder Ordnungsbildung, die nur auf wenige, sehr ähnliche Akteure abzielt, kann nur schwerlich als Economic Governance bezeichnet werden. Das Kollektiv der Governance-Adressaten kann jedoch sowohl eine enger gefasste Gemeinschaft wie etwa eine Industrie oder ein Wirtschaftszweig sein oder weitere Teile der Gesellschaft umfassen.

4. Economic Governance durch private Akteure

Wie beschrieben, handelt es sich bei Ordnungsbildung privater Akteure nur dann um Economic Governance wenn die beiden Grundvoraussetzungen (i) der Intentionalität und (ii) der Auswirkung auf ein Kollektiv erfüllt sind. In Anlehnung an Dixit (2008) ist es ferner sinnvoll, zwischen Formen von Economic Governance zu unterscheiden, die im Rahmen des Rechtssystems, also im Schatten der staatlichen Hierarchie stattfinden¹² und solche, die jenseits des staatlichen Rechtssystems existieren.¹³ Tabelle 1 liefert einen ersten Überblick über die unterschiedlichen Formen von Economic Governance durch nicht-staatliche Akteure.

Häufig wird Economic Governance durch private Akteure dann bereitgestellt, wenn staatliche Ordnungsformen nicht effizient oder erst gar nicht vorhanden sind. Gerade in Räumen begrenzter Staatlichkeit fehlen oft die grundlegenden Voraussetzungen einer funktionierenden Marktwirtschaft. Der Staat ist nicht in der Lage, Economic Governance, vor allem Vertrags- und Eigentumsrechte, in angemessener Form zu sichern. Dies bedeutet jedoch nicht, dass wirtschaftliche Aktivität unterbleibt. Die Opportunitätskosten der entgangenen Gewinne wären zu groß. Stattdessen bilden wirtschaftliche Akteure in diesen Räumen oftmals private Regelsysteme und Institutionen, die staatliche Ordnungsformen ersetzen (*governance without government*).

¹² Dixit verweist auf Williamson, der von „private ordering under the shadow of the law“ spricht (Williamson 1996: 122).

¹³ Eine Unterscheidung zwischen Ordnungs- und Prozesspolitik macht hier wenig Sinn, da private Akteure nur in Ausnahmefällen wirtschaftspolitische Eingriffe vornehmen oder gar wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen setzen.

Tabelle 1: Economic Governance durch private Akteure

Generelle Voraussetzung: (i) Intentionalität (ii) Auswirkung auf ein Kollektiv	
1) Private Governance im Schatten des Gesetzes	<ul style="list-style-type: none"> • Selbstregulierung in einzelnen Wirtschaftsbereichen z.B. im Finanzsektor (Börse, Rating-Agenturen, Bilanzierungsregeln, Codes of Conduct) • Selbstregulierung in institutionalisierten Branchenorganisationen (Berufs- und Handelskammern, Verbände) • Regulierungsgemeinschaften durch PPPs (z.B. Basel I + Basel II, Principles zur Versicherungsaufsicht)
2) Private Governance jenseits öffentlicher Rechtssysteme	<ul style="list-style-type: none"> • Private Rechtssysteme in Unternehmens- oder Handelsnetzwerken • Systeme von Eigentumsrechten oder der Vertragsvollstreckung in Räumen begrenzter Staatlichkeit, etwa durch die Mafia oder in Slums.

Allerdings gibt es auch in entwickelten Volkswirtschaften mit effektiven Institutionen und einem funktionierenden Staatsapparat Formen privater Economic Governance. Der einfache Grund hierfür sind die potentiellen Effizienzvorteile privater Ordnungsformen. So ist es oftmals günstiger und zeitsparend, vertragliche Konflikte nicht sofort vor Gericht auszutragen, sondern informelle Lösungen zu finden, etwa durch Institutionen bilateraler Verhandlung oder durch einen Mediator oder Ombudsmann. Ähnlich steht es mit Kammern, Verbänden oder *for-profit* Institutionen wie Rating-Agenturen oder Börsen. Diese privaten Governance-Institutionen haben sich als kosten- und informationseffizient bewährt und arbeiten im Schatten des Gesetzes. Sie sind in OECD Ländern am weitesten entwickelt.

Insgesamt existieren private Ordnungssysteme somit fast überall parallel zu öffentlichen Institutionen der Economic Governance, und dies schon seit jeher.¹⁴ Der unmittelbare Nutzen privater Governance-Strukturen für die einzelnen Wirtschaftakteure steigt jedoch umso mehr, je unzureichender die öffentlichen Institutionen sind. Die beiden folgenden Abschnitte fassen nun die wesentlichen Beispiele und Literaturbeiträge zu privater Economic Governance zusammen.

¹⁴ Ein wachsender Literaturstrang in der Ökonomie unterstreicht, dass wirtschaftliche Entwicklung und private und öffentliche Governance-Institutionen sich zeitgleich entwickelt und bedingt haben (siehe etwa Aghion et al. 2004, Dixit 2006, Greif 2005).

4.1. Private Economic Governance im Schattens des Gesetzes

Es gibt eine Vielzahl von Beispielen privater Economic Governance im Schatten des Gesetzes. Oftmals geht es dabei um private Institutionen zur Beilegung geschäftlicher Konflikte. Macaulay (1963) war einer der ersten Forscher, die sich mit entsprechenden Fragen auseinandergesetzt haben. Er fand heraus, dass Transaktionen zwischen Firmen in den USA unerwartet häufig ohne feste vertragliche Grundlage funktionieren, und dass die mit diesen Transaktionen entstandenen Konflikte in einem etablierten System gelöst werden – privat und im Schatten des Gesetzes. Die viel beachteten Studien von Bernstein (1992, 2001) schließen hieran an. Bernstein beschreibt, wie sich private Rechtssysteme im Diamanten- und Baumwollhandel herausgebildet haben, und wie sie nach wie vor funktionieren. Wirtschaftliche Gruppierungen in diesen und anderen Wirtschaftszweigen regeln ihre Rechtsstreitigkeiten über ein kompliziertes privates System von Normen und Sanktionsmechanismen. Nur in Ausnahmefällen wird auf staatliche Institutionen zurückgegriffen.

In entwickelten Volkswirtschaften findet sich private Economic Governance häufig auch in Form institutionalisierter Branchenorganisationen wie etwa Kammern oder Branchenverbänden. Beispiele sind spezielle Berufskammern für Freiberufler (z.B. für Anwälte, Steuerberater, Ärzte), Interessensvertretungen einzelner Branchen (z.B. Bankenverband, Verband privater Krankenversicherungen) oder branchenübergreifende Industrie- und Handelskammern für Gewerbetreibende und Unternehmen. Diese Institutionen haben gerade in entwickelten Volkswirtschaften einen großen Einfluss auf die wirtschaftliche Ordnung.¹⁵ Sie arbeiten aber weitgehend mit internen Sanktions- und Anreizmechanismen und somit im Schatten des Gesetzes.

Auch jenseits institutionalisierter Branchenorganisationen findet in vielen Wirtschaftsbereichen Selbstregulierung statt, die teils erhebliche kollektive Wirkung hat. So liefert z.B. Mosley (2006) einen sehr interessanten Überblick zu Governance-Formen im Finanzsektor. Sie argumentiert, dass private transnationale Akteure immer stärkeren Einfluss auf die globale Regulierung von Finanzströmen haben. Mosley zählt eine Reihe von Governance-Institutionen auf, die aus dem Finanzsektor selbst hervorgegangen sind, insbesondere Rating Agenturen, Börsen und internationale Regelwerke zu Bilanzierung und Wirtschaftsprüfung (siehe auch Perry/Nölke 2006). In diesem Zusammenhang sind auch die Bemühungen der Lobbyabteilung des *Institute of International Finance* (IIF) zu nennen, das einen Code of Conduct, also eine Art Verhaltenskodex für private Investoren und Staaten in einer Schuldenkrise aufgestellt haben. Diese rein privatwirtschaftliche Initiative wurde im Nachhinein von internationalen Organisationen wie dem IWF und der Weltbank unterstützt und ist bereits von mehr 30 Ländern unterschrieben worden (siehe IIF 2006).

Eine weitere, gerade in der Politikwissenschaft vielbeachtete Ausprägung privater *Governance*, sind Regulierungsgemeinschaften durch Private Public Partnerships (PPPs). Diese spielen auch

¹⁵ Letztlich lassen sich auch Arbeitgeberverbände und Gewerkschaften als Form privater Economic Governance verstehen.

im wirtschaftlichen Bereich eine wichtige Rolle. Am bekanntesten sind wohl die Regulierungsvereinbarungen Basel I und Basel II, die umfassende Eigenkapitalvorschriften für Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute vorsehen.¹⁶ Von Bedeutung sind auch weitere internationale Regulierungsbestimmungen wie etwa die *Core Principles* für die Aufsicht von Versicherungsunternehmen, oder verschiedener *Corporate Governance* Initiativen, die jeweils in enger Absprache zwischen öffentlichen und privaten Akteuren entwickelt und implementiert wurden. Interessante PPPs im Finanzsektor sind auch sogenannte *Primary Dealer* Systeme¹⁷ für die Emission staatlicher Anleihen oder die öffentlich-private Kooperationen zur Etablierung von Länderratings in Entwicklungsländern.¹⁸

4.2. Private Economic Governance jenseits öffentlicher Rechtssysteme

Private Ordnungsbildung jenseits der staatlichen Rechtssysteme findet heute vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern statt. Dort sind die notwendigen öffentlichen Institutionen funktionierender Märkte oft mangelhaft oder gar nicht vorhanden. Die gesetzlichen Rahmenbedingungen sind häufig unzureichend, Korruption und Bürokratie sind ausufernd und insgesamt mangelt es an personellen und finanziellen Kapazitäten des Staates. Als Konsequenz ist der informelle Sektor in diesen Ländern meist um ein vielfaches größer als in entwickelten Ländern (Greif 2005: 739, Fafchamps 2004).

Eines der zentralen Probleme in Räumen begrenzter Staatlichkeit sind ungenügende Mechanismen zur Durchsetzung von Verträgen oder zur Streitschlichtung.¹⁹ Die dortigen Wirtschaftsakteure reagieren hierauf häufig mit der Etablierung privater Governance-Strukturen. McMillan/Woodruff (1999) etwa beschreiben, dass die meisten Rechtsstreitigkeiten zwischen vietnamesischen Firmen in einem über Jahre gewachsenen nicht-staatlichen System beigelegt werden. Die benötigte Governance-Leistung der Vertragssicherheit wird dabei außerhalb des Schattens des Gesetzes bereitgestellt, da die offiziellen Rechtsorgane nach wie vor auf planwirtschaftliche Strukturen ausgerichtet sind. In einem verwandten Artikel beschreiben Hay/Shleifer (1998) Mechanismen nicht-staatlicher Vertragsdurchsetzung im Russland der 90er Jahre.

¹⁶ Die Regeln des Basel-Komitees gehen auf ausführliche Verhandlungen zwischen Regierungen, internationalen Organisationen und privaten Banken und Investoren zurück. Bei den Basel II Richtlinien erklärten sich die Vertreter der privaten Finanzinstitutionen bereit Ihre Offenlegungspflichten deutlich zu erweitern.

¹⁷ Im Rahmen eines Primary Dealer Systems verpflichtet sich eine Gruppe von Finanzinstituten staatliche Anleihen auf dem Primär- und Sekundärmarkt zu kaufen und zu verkaufen. Die steigert die Liquidität staatlicher Anleihen, wovon Regierungen profitieren können. Im Gegenzug erhalten die Primary Dealer privilegierten Zugang zu staatlichen Anleihenemissionen (siehe Arnone/Ugolini 2005 sowie Trebesch et al. 2007).

¹⁸ So z.B. die Rating-Agentur Standard & Poor's in Zusammenarbeit mit dem UNDP und der OECD.

¹⁹ Dixit (2006) z.B. beschreibt, dass in indischen Gerichten insgesamt über 25 Millionen Klagen anhängig sind. Selbst ohne neue Klagen würde es bei unveränderten Bedingungen geschätzte 324 Jahre dauern um diese abzuarbeiten.

Aufgrund des hochgradig ineffizienten staatlichen Rechtssystems wurden Streitigkeiten dort meist über etablierte private Kanäle gelöst, sei es durch sozialen Druck, private Schiedsgerichte, legale private Schutzfirmen oder durch das organisierte Verbrechen.

Auch mangelnde Eigentumsrechte sind ein Problem in Entwicklungs- und Schwellenländern (siehe Rapaczynski 1996 oder Johnson et al. 2002). Zwei vielbeachtete Bücher von Hernando de Soto (1986, 2000) konzentrieren sich z.B. auf die wirtschaftliche Organisationsform in süd-amerikanischer Slums, vor allem am Beispiel Perus. De Soto beschreibt, wie Eigentumsrechte dort in einem gewachsenen privaten System informell respektiert werden. Er vertritt die These, dass der mangelnde formale Schutz von Eigentumsrechten ein wesentlicher Grund für Armut in vielen Entwicklungsländern sei. Aufgrund der enormen bürokratischen Hürden ist es Slumbewohnern heute de facto unmöglich, den Besitz ihres Hauses oder Geschäftes durch den Rechtstitel legalen Eigentums anerkennen zu lassen. Weil sie das Eigentum an ihrem Besitz nicht nachweisen können, erhalten sie oft keinen regulären Kredit oder können sich nicht versichern. Dies wiederum hindert sie häufig daran, aus dem Armutszirkel ausbrechen zu können, indem sie etwa keine Kredite zur Bewirtschaftung ihres Landes oder zum Kauf von Waren bekommen. De Soto sieht daher in der Formalisierung des Eigentums der Armen ein enormes Entwicklungspotential.

McMillan/Woodruff (2000) liefern einen guten Literaturüberblick über weitere Formen von Economic Governance außerhalb des Schattens des Gesetzes. Die vielzähligen Beispiele reichen von privaten Rechtssystemen in marokkanischen Basars (Geertz 1978), über die Rolle privater Handelsgesellschaften in der taiwanesischen und mexikanischen Schuhindustrie (Hsing 1999, Woodruff 1998), bis zu ethnischen Wirtschaftsnetzwerken in Singapur und Malaysia (Landa 1994).

Ganz allgemein finden sich gerade im internationalen Handel Economic Governance-Strukturen, die jenseits des Schattens staatlicher Rechtssysteme funktionieren. Ähnlich wie Landa betonen z.B. auch Casella und Rauch (2002) und Chua (2003) die bedeutende Rolle ethnischer Netzwerke für wirtschaftliche Transaktionen. Die vielzitierten Studien von Milgrom et al. (1990), Greif (1993) und Greif et al. (1994) beschreiben unterschiedliche privatwirtschaftliche Ordnungsformen zwischen Händlern im Mittelalter. So etablierten etwa die Genoesen ein fortgeschrittenes privates Ordnungssystem zur Abwicklung internationaler Transaktionen, das über die Zeit zunehmend formalisiert wurde. Greif et al. (1994) analysieren Händlergilden im späten Mittelalter und kommen zu dem Schluss, dass selbst mächtige Herrscher es Händlern ermöglichten, stark privilegierte private Gilden zu etablieren. Obwohl sie zum Teil erhebliche politische Macht an sich zogen, wurden die Gilden toleriert, da sie aufgrund ihrer speziellen Organisationsform Handel effizient verwalten und Verträge und Rechte auch gegenüber fernen Städten durchsetzen konnten. Sie trugen somit direkt zu einer Steigerung des Handels und der Steuereinnahmen bei.

Zuletzt sollte hervorgehoben werden, dass einige Autoren die Governance-Leistungen von Räuberbanden und des organisierten Verbrechens implizit oder explizit zu Formen von Go-

vernance zählen (siehe etwa Dixit 2008, oder Milhaupt/West 2000). Diese kriminellen Akteure operieren jenseits der staatlichen Hierarchie und werden in erster Regel als wirtschaftlich motiviert angesehen.²⁰ Wie von Dixit (2008) hervorgehoben argumentieren Gambetta (1993) und Bandiera (2003), dass die italienische Mafia vor allem aufgrund eines Mangels an staatlich garantierter Sicherheit im 19. Jahrhundert entstehen konnte. Die kriminelle Organisation füllte das staatliche Machtvakuum aus, indem sie private Sicherheitsdienstleistungen und Dienste zur Durchsetzung von Vertragsrechten anboten. Beides war für die lokalen Wirtschaftsabläufe von entscheidender Bedeutung. Auch die japanische Yakuza erfüllte zum Ende des Zweiten Weltkriegs wesentliche Funktionen, um den Ablauf von Märkten weiter zu ermöglichen (Dower 1999: 140-148); ebenso wie mafiöse Strukturen der Wirtschaftssteuerung nach dem Kollaps des sowjetischen Regimes erheblich an Einfluss gewannen (2001).²¹

In diesem Zusammenhang seien auch die kürzlich erschienenen, sehr interessanten Artikel von Leeson (2007) und Hillmann und Gathmann (2008) zu Piraten genannt. Leeson untersucht die interne Governancestruktur von Piratenbanden. Diese Organisationsmechanismen können im Sinne der obigen Definition nicht als Economic Governance verstanden werden können, da durch sie keine Kollektivleistung bereitgestellt werden.²² Hillmann und Gathmann (2008) jedoch argumentieren implizit, dass das Kapern von Schiffen durch private Banden unter bestimmten Umständen als Governanceleistung angesehen werden sollte. Sie unterscheiden zwischen illegitimer Piraterie und staatlich autorisierter Piraterie (*privateering*). Vom 16. bis zum 19. Jahrhundert war es eine durchaus übliche Kriegsstrategie, private Banden dazu zu ermächtigen, Schiffe aus gegnerischen Ländern zu kapern und die Beute einzubehalten. Nach Hillmann und Gathmann waren solche *Privateers* lange ein wesentliches Komplement staatlicher Flotten um Machtansprüche und Sicherheit auf den Meeren durchzusetzen. Auf Basis eines einzigartigen Datensatzes von 2.483 Privaterring-Fällen zwischen 1688 and 1815, untersuchen die Autoren schließlich wie es dazu kam, dass die Bedeutung privater Banden zurückging während staatliche Flotten Anfang des 19. Jahrhunderts immer dominanter wurden. Sie kommen zu dem Schluss, dass hierfür die Expansion des privaten Handels und sinkende Gewinnspannen der Kaperei die zentrale Rolle spielten.

5. Marktmechanismen und die Schaffung von Märkten durch den Staat

Der obige Abschnitt lieferte eine Reihe von Beispielen, wie private Akteure staatliche Hierarchie ersetzen. Andersherum können staatliche Akteure aber auch Marktmechanismen zur Erreichung politischer Ziele einsetzen. Dieser Abschnitt liefert einige Beispiele dieses Typs der hybriden Koordinationsform.

²⁰ Tilly (1985) geht sogar so weit Staaten als eine Form organisierten Verbrechens zu skizzieren.

²¹ Die genannten Artikel werden so von Dixit (2008) zitiert.

²² Ähnlich steht es mit der vielbeachteten Studie zur finanziellen Organisation von Straßengangs von Levitt/Venkatesh (2000).

In den letzten Jahrzehnten wurde der Marktmechanismus verstärkt als Instrument staatlicher Politik eingesetzt. Das wohl bekannteste Beispiel ist die Reform der öffentlichen Verwaltung, die seit Thatcher auch in Kontinentaleuropa zu mehr Markt im Staat geführt hat. Thatchers Reformen zielten darauf ab, interne Märkte in der Verwaltung zu etablieren, also ein Anreizsystem zu schaffen, dass effizientere Abläufe und bessere Ergebnisse ermöglicht. Wichtige Elemente sind u.a. die aus dem betrieblichen Management abgeleiteten Kennzahlen- und Budgetierungssysteme, neue Methoden der Leistungsmessung oder breiter gefächerte und leistungsabhängige Löhne (siehe im Zusammenhang mit der Governance-Diskussion den Artikel von Peters/Pierre 1998). Der Trend zu staatlich gefördertem Wettbewerb lässt sich auch im Markt für universitäre Bildung und Forschung erkennen (Winston 1999). Die staatliche Exzellenzinitiative in Deutschland, aber auch verschiedene EU Förderprogramme setzen Anreize für bessere wissenschaftliche Leistungen, die in Form international renommierter Publikationen gemessen wird.

Neben weiteren solch anreizbasierten Reformen wurden in den 1990er Jahren aber auch neue, staatlich initiierte Märkte geschaffen, die das Ziel haben, bestimmte Governance-Leistungen zu erbringen. Hier ist vor allem der Markt für Emissionsrechte im Rahmen des *Clean Development Mechanism* zu nennen, über den versucht wird, CO² Emissionen einen Preis zu geben und handelbar zu machen, um so möglichst effiziente Reduzierung des weltweiten Ausstoßes zu erreichen (siehe Benecke et al. 2007). Ähnliche Mechanismen wurden auch beim Emissionsrechtehandel für CO² (Stavins 1998), oder bei Quotensystemen wie beim Fischfang verwendet (Newell et al. 2005 und Anderson/Sutinen 2006).

Interessant ist auch die Forderung, Migrationspolitik stärker durch Marktmechanismen zu steuern. Ähnlich wie bei CO² Zertifikaten wird vorgeschlagen, ein Auktionssystem mit Einwanderungszertifikaten zu etablieren, bei dem Firmen mit Arbeitskräftemangel um die Möglichkeit bieten, einen Einwanderungswilligen für 3 Jahre einzustellen (siehe etwa Zimmermann et al. 2007). Auch gibt es den Vorschlag Migrationszertifikate oder Arbeitsgenehmigungen direkt an Zuwanderungswillige zu versteigern (siehe etwa Becker/Becker 1996: 58ff. oder Simon 1989).²³ Das wesentliche Ziel solcher Systeme wäre es, dem absehbaren Mangel an Fachkräften und Höherqualifizierten in Europa über den Preismechanismus effektiv zu begegnen. Außerdem sollen Anreize für temporäre anstelle von dauerhafter Migration gesetzt werden, und Möglichkeiten getestet werden, um den weltweit zunehmenden Migrationsdruck marktbasierend zu steuern.

Die angeführten Beispiele spielen sich fast alle in den klassischen Bereichen staatlicher Steuerung ab. Ganz allgemein, und mit Blick auf die Definition auf Seite 8 handelt sich beim Einsatz von Marktmechanismen durch den Staat jedoch nicht zwingend um Economic Governance - es sei denn die Steuerung betrifft wirtschaftliche Transaktionen unmittelbar.

²³ Diese könnten dann bei Verlassen des Landes wieder an den Staat oder andere Immigranten zu einem ähnlichen Preis verkauft werden.

6. Fazit und Ausblick

Allgemein lässt sich Economic Governance als Prozess intendierter wirtschaftlicher Ordnungsbildung verstehen. In entwickelten Volkswirtschaften wird Economic Governance meist durch öffentliche Akteure gesteuert, zunehmend auch durch hybride Ordnungsformen, etwa durch den Einsatz von Marktmechanismen und die Schaffung von Märkten durch den Staat. Der Fokus des Artikels war jedoch darauf gerichtet, wie und warum private Akteure Economic Governance erbringen.

Die angeführten Beispiele zeigen, dass nichtstaatliche Marktakteure eine Vielzahl von Governance-Leistungen erbringen - auch ohne Mitwirkung des Staates (*governance without government*). Oftmals schaffen sich Unternehmensnetzwerke oder einzelne Wirtschaftszweige selbst die für Ihre Transaktionen günstigen Rahmenbedingungen. Dies ist insbesondere dann der Fall, wenn staatliche Economic Governance nicht oder nur unzureichend vorhanden ist, also vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern und in historischem Kontext. Allerdings sollten solche Regulierungsformen nur dann Economic Governance genannt werden, wenn sie intentional auf die Ordnungsbildung ganzer Märkte Einfluss nehmen. Die *spontane* Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen durch Märkte kann nicht zu Governance gezählt werden.

Economic Governance ist ein Konzept, das verstärkt Aufmerksamkeit erhält. In der ökonomischen Literatur entsteht derzeit ein eigener Forschungsstrang zu der Frage, wie mangelnde Governance sich auf wirtschaftliches Verhalten auswirkt, und wie private Akteure darauf reagieren, in dem sie zum Beispiel private Governance-Formen entwickeln. Millionen Menschen in Kairo, Lima, Manila oder Port-au-Prince könnten von verbesserten wirtschaftlichen Regeln und Institutionen, von besserer Economic Governance profitieren. Ob die verbesserten Regeln und Institutionen jedoch eher staatlich-formell oder eher informell sein sollten, ist eine offene Frage. In seinem Vortrag bei der diesjährigen Konferenz der *American Economic Association* im Januar 2008 warnte z.B. Dani Rodrik davor, zu sehr auf formale staatliche Ordnungsformen zu vertrauen. Stattdessen sollten „second-best institutions“ – also solche informeller und imperfekter Art – explizit zugelassen und bei Reformen in Entwicklungsländern berücksichtigt werden (siehe auch Rodrik 2008 oder Hay/Shleifer 1998).

Die hier diskutierte volkswirtschaftliche Literatur baut zunehmend auf Erkenntnissen aus der Politikwissenschaft auf. Allerdings kann auch die politikwissenschaftliche Governance-Forschung von diesem dynamischen Literaturstrang in der Volkswirtschaftslehre nur profitieren. Weitere Theorie und Empirie zu Economic Governance ist auch in den nächsten Jahren mit Sicherheit zu erwarten. Wie Williamson es ausdrückt: „The economics of governance is an unfinished project whose time has come“ (Williamson 2005: 16). Es wäre wünschenswert wenn die beiden Forschungsfelder sich hier in Zukunft noch stärker austauschen und ergänzen würden.

Literatur

- Acemoglu, Daron/Johnson, Simon/Robinson, James* 2002: Reversal of Fortune. Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution, in: *Quarterly Journal of Economics* 117: 4, 1231-1294.
- Acemoglu, Daron/Johnson, Simon/Robinson, James* 2005: The Rise of Europe. Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth, in: *American Economic Review* 95: 3, 546-579.
- Aghion, Philippe/Alesina, Alberto/Trebbi, Francesco* 2004: Endogenous Political Institutions, in: *Quarterly Journal of Economics* 119: 2, 565-611.
- Anderson, Christopher M./Sutinen, Jon G.* 2006: The Effect of Initial Lease Periods on Price Discovery in Laboratory Tradable Fishing Allowance Markets, in: *Journal of Economic Behavior and Organization* 61: 2, 164-180.
- Arnone, Marco/Ugolini, Piero C.* 2005: *Primary Dealers in Government Securities*, Washington, DC.
- Bandiera, Oriana* 2003: Land Reform, the Market for Protection, and the Origins of the Sicilian Mafia: Theory and Evidence, in: *Journal of Law, Economics and Organization* 19: 1, 218-244.
- Becker, Gary S./Becker, Guity Nashat* 1996: *The Economics of Life*, New York, NY.
- Benecke, Gudrun/Friberg, Lars/Schröder, Miriam* 2007: *The Clean Development Mechanism. Preliminary Findings of a Survey on Stakeholders' Engagement and Motivations*, Mimeo.
- Bernstein, Lisa* 1992: Opting Out of the Legal System. Extralegal Contractual Relations in the Diamond Industry, in: *Journal of Legal Studies* 21: 1, 115-157.
- Bernstein, Lisa* 2001: Private Commercial Law in the Cotton Industry. Creating Cooperation through Rules, Norms, and Institutions, in: *Michigan Law Review* 99: 7, 1724-1790.
- Casella, Alessandra/Rauch, James E.* 2002: Anonymous Market and Group Ties in International Trade, in: *Journal of International Economics* 58, 19-47.
- Chua, Amy* 2003: *World on Fire. How Exporting Free-market Democracy Breeds Ethnic Hatred and Global Instability*, New York, NY.
- Crouch, Colin* 2004: The State and Innovation in Economic Governance, in: *Gamble, A./Wright, T. (Hrsg.): Restating the State*, Oxford, 100-116.
- de Soto, Hernando* 1986: *The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World*, New York, NY.
- de Soto, Hernando* 2000: *The Mystery of Capital. Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York, NY.
- Dixit, Avinash* 2003: On Modes of Economic Governance, in: *Econometrica* 71: 2, 449-481.
- Dixit, Avinash* 2006: *Lawlessness and Economics: Alternative Modes of Governance*, Princeton, NJ.
- Dixit, Avinash* 2008: Economic Governance, in: *Durlauf, Steven/Blume, Lawrence (Hrsg.): The New Palgrave Dictionary of Economics (2nd edition)*, London.
- Dower, John W.* 1999: *Embracing Defeat: Japan in the Wake of World War II*, New York, NY.
- Fafchamps, Marcel* 2002: Spontaneous Market Emergence. *Topics in Theoretical Economics*, in: *Berkeley Electronic Press* 2: 1, Article 2.

- Fafchamps, Marcel* 2004: *Market Institutions in Sub-Saharan Africa. Theory and Evidence*, Cambridge, MA.
- Freeman, Richard B.* 2000: Single Peaked vs. Diversified Capitalism. The Relation Between Economic Institutions and Outcomes, in: NBER Discussion Paper 7556.
- Gambetta, Diego* 1993: *The Sicilian Mafia. The Business of Private Protection*, Cambridge, MA.
- Gamble, Andrew* 1999: Economic Governance, in: Pierre, Jon (Hrsg.): *Debating Governance*, Oxford, 110-137.
- Geertz, Clifford* 1978: The Bazaar Economy. Information and Search in Peasant Marketing, in: *American Economic Review* 68: 2, 28-32.
- Greif, Avner* 1993: Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade. The Maghribi Traders Coalition, in: *American Economic Review* 83: 3, 525-548.
- Greif, Avner* 2005: Commitment, Coercion, and Markets. The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange, in: Menard, Claude/Shirley, Mary M. (Hrsg.): *The Handbook for New Institutional Economics*, Norwell, MA, Chapter 8.
- Greif, Avner/Milgrom, Paul/Weingast, Barry R.* 1994: Coordination, Commitment, and Enforcement. The Case of Merchant Guild, in: *Journal of Political Economy* 102: 4, 745-776.
- Hall, Peter A./Soskice, David* (Hrsg.) 2001: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York, NY.
- Hay, Jonathan R./Shleifer, Andrei* 1998: Private Enforcement of Public Laws. A Theory of Legal Reform, in: *American Economic Review* 88: 2, 398-403.
- Hillman, Henning/Gathmann, Christina* 2008: *From Privateering to Navy. How Sea Power Became a Public Good*, Universität Stanford, unveröffentlichtes Manuskript.
- Hsing, You-Tien* 1999: Trading Companies in Taiwan's Fashion Shoe Networks, in: *Journal of International Economics* 48: 1, 101-120.
- IIF* 2006: *Principles for Stable Capital Flows and Fair Debt Restructuring in Emerging Markets (Report on Implementation by the Principles Consultative Group)*, Washington, D.C.
- Johnson, Simon/McMillan, John/Woodruff, Christopher* 2002: Property Rights and Finance, in: *American Economic Review* 92: 5, 1335-1356.
- Knack, Stephen/Keefer, Philip* 1997: Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation, in: *Quarterly Journal of Economics* 112: 4, 1251-1288.
- Landa, Janet Tai* 1994: *Trust, Ethnicity and Identity*, Ann Arbor, MI.
- Leeson, Peter* 2007: An-arrgh-chy. The Law and Economics of Pirate Organization, in: *Journal of Political Economy* 115: 6, 1049-1094.
- Levitt, Steven D./Venkatesh, Sudhir A.* 2000: An Economic Analysis of a Drug-Selling Gang's Finances, in: *Quarterly Journal of Economics* 115: 3, 755-789.
- Lütz, Susanne* 2003: Governance in der politischen Ökonomie – zum Stand der Debatte, in: *Politische Vierteljahresschrift* 44: 2, 231-243.
- Lütz, Susanne* 2006: *Governance in der politischen Ökonomie. Struktur und Wandel des modernen Kapitalismus*, Wiesbaden.
- Macaulay, Stewart* 1963: Noncontractual Relations in Business. A Preliminary Study, in: *American Sociological Review* 28: 1, 55-70.
- McMillan, John/Woodruff, Christopher* 1999: Dispute Prevention without Courts in Vietnam, in: *Journal of Law, Economics and Organization* 15: 3, 637-658.

- McMillan, John/Woodruff, Christopher 2000: Private Order Under Dysfunctional Public Order, in: Michigan Law Review 98: 8, 2421-2458.
- Milgrom, Paul/North, Douglas C./Weingast, Barry R. 1990: The Role of Institutions in the Revival of Trade. The law merchant, private judges, and the Champagne fairs, in: Economics and Politics 2: 1, 1-23.
- Milhaupt, Curtis J./West, Mark D. 2000: The Dark Side of Private Ordering. An Institutional and Empirical Analysis of Organized Crime, in: University of Chicago Law Review 67: 1, 41-99.
- Mosley, Layna 2006: Privatizing Global Governance? Dilemmas in International Financial Regulation (GARNET Conference on Global Financial and Monetary Governance, the EU, and Emerging Market Economies, Amsterdam, 27. - 29. September 2006), in: <http://www.unc.edu/~lmosley/MosleyFinRegulationMay2005.pdf>; 07.03.08.
- Mueller, Dennis C. 2003: Public Choice III, Cambridge, MA.
- Newell, Richard G./Sanchirico, James N./Kerr, Suzi 2005: Fishing Quota Markets, in: Journal of Environmental Economics and Management 49: 3, 437-462.
- Perry, James/Nölke, Andreas 2006: The Political Economy of International Accounting Standards, in: Review of International Political Economy 13: 4, 559-586.
- Peters, Guy B./Pierre, John 1998: Governance without Government? Rethinking Public Administration, in: Journal of Public Administration Research and Theory 8: 2, 223-243.
- Rapaczynski, Andrzej 1996: The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights, in: Journal of Economic Perspectives 10: 2, 87-103.
- Risse, Thomas/Lehmkuhl, Ursula 2006 Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit: Neue Formen des Regierens? Das Forschungsprogramm des Sonderforschungsbereichs (SFB) 700, in: SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 1, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin.
- Rodrik, Dani 2007: One Economics, Many Recipes. Globalization, Institutions, and Economic Growth, Princeton, NJ.
- Rodrik, Dani 2008: Second-best Institutions, Cambridge, MA, unver. Ms.
- Rosenau, James N. 1992: Governance, Order, and Change in World Politics, in: Rosenau, James N./Czempiel, Ernst-Otto (Hrsg.): Governance without Government. Order and Change in World Politics, Cambridge, MA, 1-29.
- Schirm, Stefan A. 2004: Internationale Politische Ökonomie, Baden-Baden.
- Simon, Julian L. 1989: The Economic Consequences of Immigration, Oxford.
- Stavins, Robert N. 1998: What Can We Learn from the Grand Policy Experiment? Lessons from SO₂ Allowance Trading, in: Journal of Economic Perspectives 12: 3, 69-88.
- Tilly, Charles 1985: War Making and State Making as Organized Crime in: Evans, Peter/ Rueschmeyer, Dietrich/Skocpol, Theda (Hrsg.): Bringing the State Back In, Cambridge.
- Trebesch, Christoph/Giucci, Ricardo/Kravchuk, Vitaly 2007: A Primary Dealer System for Government Bonds in Ukraine. Why and How It Should Be Introduced, in: IER Advisory Paper W1, in: http://ierpc.org/ierpc/papers/w1_en.pdf; 07.03.08.
- Varese, Federico 2001: The Russian Mafia: Private Protection in a New Market Economy, Oxford.
- von Hayek, Friedrich A. 1945: The Use of Knowledge in Society, in: American Economic Review 35: 4, 519-530.

- von Mises, Ludwig* 1966: *Human Action: A Treatise on Economics*, Chicago, IL.
- Wade, Robert* 2003: *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, NJ.
- Williamson, Oliver E.* 1991: Economic Institutions. Spontaneous and Intentional Governance, in: *Journal of Law, Economics, and Organization* 7: Special Issue, 159-187.
- Williamson, Oliver E.* 1996: *The Mechanisms of Governance*, Oxford.
- Williamson, Oliver E.* 2000: The New Institutional Economics. Taking Stock, Looking Ahead, in: *Journal of Economic Literature* 38: 3, 595-613.
- Williamson, Oliver E.* 2005: The Economics of Governance, in: *American Economic Review* 95: 2, 1-18.
- Winston, Gordon C.* 1999: Subsidies, Hierarchy and Peers. The Awkward Economics of Higher Education, in: *The Journal of Economic Perspectives* 13: 1, 13-36.
- Woodruff, Christopher* 1998: Contract Enforcement and Trade Liberalization in Mexico's Footwear Industry, in: *World Development* 26: 6, 979-991.
- Zimmermann, Klaus F./Bonin, Holger/Fahr, René/Hinte, Holger* 2007: *Immigration Policy and the Labor Market. The German Experience and Lessons for Europe*, Heidelberg.

Bisher erschienene Working Paper aus der SFB-Governance Working Paper Series

- Risse, Thomas/Lehmkuhl, Ursula* 2006: Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit: Neue Formen des Regierens? Das Forschungsprogramm des Sonderforschungsbereichs 700 (SFB 700), SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 1, DFG-Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Dezember 2006.
- Draude, Anke* 2007: Wer regiert wie? Für eine äquivalenzfunktionalistische Beobachtung von Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 2, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Januar 2007.
- Kötter, Matthias* 2007: Der Governance-Raum als Analysefaktor – am Beispiel von „Räumen begrenzter Staatlichkeit“, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 3, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Januar 2007.
- Ladwig, Bernd/Jugov, Tamara/Schmelzle, Cord* 2007: Governance, Normativität und begrenzte Staatlichkeit, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 4, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Februar 2007.
- Risse, Thomas* 2007: Regieren in Räumen begrenzter Staatlichkeit. Zur „Reisefähigkeit“ des Governance-Konzeptes, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 5, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, April 2007.
- Schäferhoff, Marco/Campe, Sabine/Kaan, Christopher* 2007: Transnational Public-Private Partnerships in International Relations. Making Sense of Concepts, Research Frameworks and Results, SFB-Governance Working Paper Series, No. 6, DFG Research Center (SFB) 700, Berlin, August 2007.
- Koehler, Jan/Zürcher, Christoph* 2007: Assessing the Contribution of International Actors in Afghanistan. Results from a Representative Survey, SFB-Governance Working Paper Series, No. 7, DFG Research Center (SFB) 700, Berlin, October 2007.
- Sonderforschungsbereich 700 (Hrsg.)* 2007: Grundbegriffe. Ein Beitrag aus dem Teilprojekt A₁, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 8, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, Oktober 2007.
- Hönke, Jana/Kranz, Nicole/Börzel, Tanja A./Héritier, Adrienne* 2008: Fostering Environmental Regulation? Corporate Social Responsibility in Countries with Weak Regulatory Capacities. The Case of South Africa, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 9, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, February 2008.
- Benecke, Gudrun/Friberg, Lars/Lederer, Markus/Schröder, Miriam* 2008: From Public-Private Partnership to Market. The Clean Development Mechanism (CDM) as a New Form of Governance in Climate Protection, SFB-Governance Working Paper Series, No. 10, DFG Research Center (SFB) 700, Berlin, April 2008.
- Schuppert, Gunnar Folke* 2008: Von Ko-Produktion von Staatlichkeit zur Co-Performance of Governance. Eine Skizze zu kooperativen Governance-Strukturen von den Condottieri der Renaissance bis zu Public Private Partnerships, SFB-Governance Working Paper Series, Nr. 12, DFG Sonderforschungsbereich 700, Berlin, April 2008.

Der Autor

Christoph Trebesch ist Doktorand in Volkswirtschaftslehre an der Freien Universität Berlin und wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Hertie School of Governance. Er arbeitet im Projekt D4 „Providing Macro-Economic Stability: The Politics of Private Sector Involvement in Sovereign Debt Crises“ des SFB 700 zu Schuldenkrisen in Entwicklungs- und Schwellenländern. Seine Forschungsschwerpunkte sind internationale Finanzmärkte (insbesondere Finanzkrisen), Migration und angewandte Ökonometrie.

Kontakt: christoph.trebesch@fu-berlin.de

Projektbeschreibung des Teilprojekts D4

Das Teilprojekt untersucht institutionelle und politische Determinanten der Einbindung des Privatsektors in das Management von Finanzkrisen in Schwellenländern sowie ihre Folgen mit dem Ziel, Funktion und Art der Mitregierung von privaten Geldgebern in Schwellenländern zu erfassen. Dazu werden zunächst verschiedene Interaktionsmodi zwischen Regierungen von Schuldnerländern und privaten Geldgebern analysiert. Darauf aufbauend werden die Auswirkungen dieser Interaktionsmodi auf die Herstellung makroökonomischer Stabilität in den Schuldnerländern untersucht.

www.sfb-governance.de/psi

Forschungsprogramm des SFB 700

Governance ist zu einem zentralen Thema sozialwissenschaftlicher Forschung geworden. Der SFB 700 *Governance in Räumen begrenzter Staatlichkeit* fragt nach den Bedingungen von *Governance* in Räumen begrenzter Staatlichkeit, d.h. in Entwicklungs- und Transformationsländern, „zerfallen(d)en Staaten“ in den Krisenregionen der Welt oder, in historischer Perspektive, verschiedenen Kolonialtypen. Wie und unter welchen Bedingungen werden *Governance*-Leistungen in den Bereichen Herrschaft, Sicherheit und Wohlfahrt in Räumen begrenzter Staatlichkeit erbracht, und welche Probleme entstehen dabei? Der SFB 700, gefördert von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG), hat seine Arbeit 2006 aufgenommen.

Partnerorganisationen des SFB 700

Sprecheruniversität:
Freie Universität Berlin



Universität Potsdam



Wissenschaftszentrum Berlin (WZB)



Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP)



Hertie School of Governance



European University Institute
Florenz (EUI)

